

Portfolio



여행에서 숙소는 여행지 만큼이나 중요한 요소이다. 여행 중 잠시나마 내 집이 되어주는 호텔을 친절하게 설명해 주는 곳. 게다가 알뜰한 가격으로 제안해주는 호텔 온라인 예약 사이트가 있다. 과자, 사탕 초콜릿... 입맛과 기분에 따라 골라잡을 수 있는 종합선물세트처럼 저마다 특성을 가진 호텔들이 들어있는 곳, 메이트아이[호텔엔조이]의 세계로 떠나보자.

온라인 호텔마케팅 선두주자 메이트아이 강경원 대표



그는 호텔을 좋아했다. 호텔경영학을 전공한 것도, 졸업 후 바라던 호텔리어가 된 것도 호텔이 좋아서였다. 그리고 몇 년 후 그간의 경험과 비전을 살려 호텔 쇼핑몰이라는 새로운 사업을 시작했다. 주변에서는 반대했고 냉소적인 시선을 던졌다. 이제 그를 바라보던 시선은 어느덧 부러움으로 바뀌었다. 호텔 관련 사업을 시작, 6년 만에 시장의 40%를 점유할 정도의 성장을 이룬 것이다.

호텔과 소비자의 연결고리

소득증대에 따라 국내의 여행객이 늘어가던 2000년대 초반, 강 대표는 여행객의 편의를 위해 국내외 호텔 상품을 비교해서 고를 수 있는 정보의 필요성을 절감했다. 호텔에 재직하며 그가 느꼈던 건 이것만이 아니었다. 성수기엔 콘도보다 저렴하고, 패키지상품을 내 놓기 때문에 사용하기에 따라 얼마든지 비용절감이 가능하다는 점을 모르는 사람들도 많았다. 그는 홍보의 필요성을 절감했다. 자신이 좋아하기 때문에 알리고 싶었고 보다 효율적인 방법을 위해 온라인을 택했다. 그리고 '관광시장의 증대'와 '호텔들의 홍보 필요성' 그리고 '소비자의 편리한 접근성'이라는 세 가지 아이디어에 IT기술을 결합했다. 그 결과 탄생한 호텔종합포털 호텔엔조이 hotelenjoy.com은 실시간 온라인 검색 기술을 자체 개발하여 소비자가 자신에게 가장 맞는 조건을 찾을 수 있도록 해 성공했다. 이 여세를 몰아 외국인 전용 사이트인 koreahotel.com도 운영 중이다.

아이디어와 IT의 성공적 결합

호텔이 좋았고 그 분야에 대한 자신감도 있었던 강 대표. 창업 초기 생각지 못했던 어려

움을 겪었는데 바로 "이제까지 함께 일해 온 호텔리어들에게 메이트아이의 사업 내용을 설득하는 것이었다"고.

호텔은 특성상 지명도와 뚜렷한 업종의 성격 때문에 대부분의 호텔은 별도의 영업을 하지 않았다. 그리고 고정 고객이 있기 때문에 굳이 메이트아이와 제휴하여 홍보를 해야할 필요성을 느끼지 못한 것. 강 대표는 우선 그들을 설득해야 했다. 이에 그는 '객실은 소멸성 상품이다'라는 것과 '홍보와 판매 두 가지를 할 수 있는 온라인의 강점'을 강조하며 끈기 있게 호텔측을 설득하였다. 그리고 그의 아이디어와 논리는 기존에 느껴졌던 호텔과의 거리감을 좁혀 보다 많은 사람이 편하고 저렴하게 이용할 수 있도록 하는 계기를 마련했다.

시장의 40%를 점유할 수 있는 메이트아이의 경쟁력은 IT실시간 예약 시스템이다. 소비자의 빠르고 편한 비교 검색을 가능케하고 호텔에서도 실시간으로 객실 예약 상황을 타업체와 비교하여 알 수 있다. 보수적인 호텔의 문턱을 하드웨어가 아닌 소프트웨어를 통해 뛰어넘었던 것.

이 시스템의 우수성은 서울시와 진행중인 이노스텔사업으로 대변된다. 지난해 12월에 시작한 이노스텔 사업은 서울에 위치한 중저가 모텔을 온라인에서 한번에 검색가능하도록 만드는 사업으로 메이트아이는 온라인 판매와 시스템 개발 그리고 예약, 요금 등을 실시간으로 조회할 수 있는 시스템을 개발, 납품하고 있다. 또 이노스텔 콜센터를 자체 운영하고 있기도 하다. 중국어, 영어, 일본어 안내가 가능한 콜센터를 자체 운영할 수 있는 건 직원의 70%가 호텔 경력자로 구성된 메이트아이의 맨파워 덕분이다.

도전하라, 그리고 성공하라

"자신이 알고, 자신 있는 분야에서 창업할 것을 권합니다. 그리고 알고 있다면 도전하라고 말하고 싶습니다." 창업을 준비하는 사람에게 하고 싶은 말을 전하는 강 대표. 이것은 직원들에게도 마찬가지다.

"어서 배워 회사 차려 나가라"며 "기회는 준비하는 사람에게 오고 그것을 잡는 건 도전하는 사람의 몫"임을 강조하는 강 대표는 늘 직원들의 도전을 독려하고 채찍질한다. '도전의 생활화'를 위한 직원들의 자기계발도 적극 지원한다. 체력단련비, 도서구입, 학원비 등의 보조는 물론 1년에 1회 해외연수기회도 부여한다고. 아울러 한 달에 8시간씩 서비스교육을 이수케하여 필수적인 서비스마인드 고취에도 힘쓰고 있다.

그에게 다음 꿈을 묻자 "우리 고유의 글로벌 체인 호텔을 갖는 것"이라고 자신있게 말한다. "세계적인 체인 호텔이 외국엔 있는데 우리나라엔 없습니다. 만들고 싶고, 만들 수 있을 것 같습니다." 그의 말 속에서 긍정형 말이 만들어내는 부드럽고 힘찬 파장을 느낄 수 있다.

"사업과 여행의 공통점은 새로운 것을 보고 느끼고 끝없이 도전할 수 있는 것입니다." 그의 말처럼 그는 여행하듯 사업을 하고 호텔에서 시작한 사업이 IT와 조우하여 다시 새로운 호텔을 건설하고 있다.

"멀리 가는 것도 좋지만 도심 가까운 곳에서 편히 설 수 있는 호텔 패키지도 좋습니다." 잠시 말미에 홍보에 열중하는 강 대표. 그는 이미 메이트아이가 만드는 세계적인 호텔의 터를 닦고 있었다.

Products

온라인 호텔 마케팅 전문가 **MATEI**

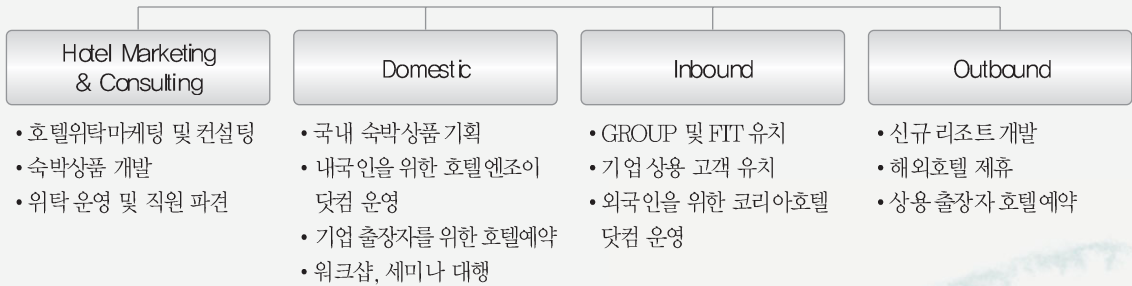
메이트아이는 국내 최대호텔예약 사이트인 호텔엔조이www.htdtnjoy.com와 외국인을 대상으로 국내호텔 예약 사이트인 코리아호텔닷컴 www.kreahdel.com을 운영하는 국내 온라인 호텔 마케팅의 선두주자다.

온·오프라인 상의 강력한 마케팅 툴을 기반으로 정보 선진화에 앞장서서 서비스 문화의 리더 역할과 책임을 성실히 수행하고 있다.

메이트아이는 호텔의 고객유치뿐 아니라, 호텔 마케팅에 대한 토탈컨설팅 업무를 수행한다. 호텔 서비스의 아이디어 개발과 투자 유치, 기획, 개발, 운영, 외부 업체와의 제휴 등 전반적인 마케팅에 관한 제반 사항을 자체적으로 수행하여 운영단계까지 책임지고 관리하고 있다.

사업분야

MATEI 는 “온라인 숙박 실시간 예약 및 판매 마케팅 사업”과 “온 오프라인 상의 강력한 마케팅 툴”을 기반으로 하여 신경영의 가치극대화 및 정보 선진화에 앞장서며 서비스 문화의 리더적 역할과 책임을 충실히 수행해 나가는 온라인 호텔 마케팅(Online Hotel Marketing) 전문가 집단



내국인을 위한 호텔엔조이 www.htdtnjoy.com



외국인을 위한 코리아호텔닷컴 www.kreahdel.com

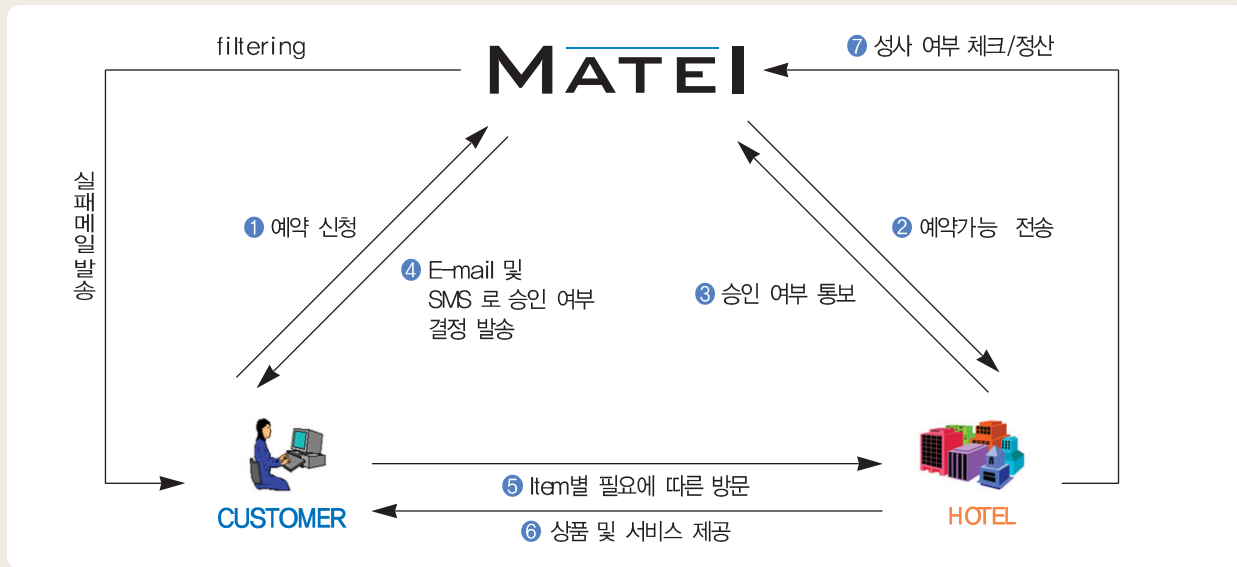


혁신적 연구개발

- 실시간 예약 시스템 개발 - 업무 외에도 예약이 가능하며 예약과 동시에 확정 가능
- 호텔관리자시스템 BCS (Booking Control System) 개발 - 효율적인 객실 대량 공급 가능
- 제휴사 전용 예약시스템 AH.RS(Alliance Hotel Resevaion System) 개발
- XML 프로그램 언어 개발 - 전세계 국내호텔 provider로 진출 예정

Realtime Reservation Service (실시간 예약서비스)

- ▶ 국내최대 실시간 호텔예약 사이트 Hdelnjoy, Koreahotel닷컴 운영
- ▶ 국내 300개, 해외 2만여 호텔의 실시간 예약서비스 제공
- ▶ 전세계에서 국내호텔 온라인 예약판매 1위 업체 (국내호텔 연간 20만 객실 판매)
- ▶ 국내 300개 유명호텔을 최대 70% 할인 및 호텔패키지 제공



mini_산업돋보기

2006년 1월 현재 국내 관광 호텔은 556개이며 객실 수는 6만1772개다. 이것을 근거로 산출한 호텔 시장 규모는 1조 4천 654억 원이며 이 중 국내호텔 온라인 예약규모는 약 820억 원으로 예측할 수 있다.

주 5일제의 단계적 확대 시행에 따라 주말 여행시장이 확대될 전망이며 주 5일제 수업 또한 단기 및 단거리 국내 여행, 개별 여행 수요를 증가시키고 있다. 호텔 예약 업체는 대형 업체 위주로 시장이 개편될 것이며 호텔들 또한 안정적인고 경험있는 전문 업체 선호 현상이 일어날 것으로 예상된다.

또한 소규모 여행사 및 기업체들의 대형 홀 세일리에 대한 의존도가 증가하여 온라인시장 확대를 이끌 것이다.

이것은 결과적으로 국내 호텔예약 시장 온라인 판매액 확대를 가져올 것으로 업계에선 예상하고 있다.

현재 40~50개 업체가 존재하는 온라인 호텔산업에서 메이트아이는 호텔예약업체로서 네이버 검색순위 1위를 점유하고 있으며 랭키닷컴, 피앙, 알렉사닷컴 1위를 유지하고 있다. 또 시도지자체, 기업체, 공기업에서 운영중인 복지몰의 80%를 점유하며 4,000여 개 사 기업회원을 보유하고 있다.